Table 5 – Typical Distributor Sales, Stock, Purchase, Credit Pattern

	Month 1				Month 2				Month 3				Month 4				Month 5			
	Wk1	Wk2	Wk3	Wk4	Wk5	Wk6	Wk7	Wk8	Wk9	Wk10	Wk11	Wk12	Wk13	Wk14	Wk15	Wk16	Wk17	Wk18	Wk19	Wk20
Op Stk	400	400	400	400	900	400	400	400	400	300	300	300	300	300	700	400	400	400	400	400
Purchase	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	400	100	200	100	100	100	100
Sales	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	400	200	100	100	100	100
Cl Stk	400	400	400	900	400	400	400	400	300	300	300	300	300	700	400	400	400	400	400	400
Cash Receipt	100	100	100	100	200	200	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Op Creditors	400	400	400	400	900	800	700	600	500	400	300	200	100	0	300	300	400	400	400	400
Additions	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	400	100	200	100	100	100	100
Payments	100	100	100	100	200	200	200	200	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Cl Creditors	400	400	400	900	800	700	600	500	400	300	200	100	0	300	300	400	400	400	400	400
Creditors < 7 days	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	300	100	200	100	100	100	100
Creditors 7 to 14 days	100	100	100	100	600	100	100	100	100	0	0	0	0	0	200	100	200	100	100	100
Creditors 14 to 21 days	100	100	100	100	100	500	100	100	100	100	0	0	0	0	0	100	100	200	100	100
Creditors 21 to 30 days	100	100	100	100	0	0	300	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	100	100
Creditors >30 days (Overdue)	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100	0	0	0	0	0	0	0	0

വ്യത്യസ്തമാണ്. അതിനുശേഷം മാനേജ്മെന്റ് റീട്ടെയ്ൽ ഷോപ്പുകളുടെയും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടേഴ്സിന്റെയും അഞ്ച് മാസത്തെ പ്രവർത്തനങ്ങളെക്കുറിച്ച് ഒരു വിശദമായ പഠനം നടത്തി. ഇതനുസരിച്ച് ഒരു സാധാരണ റീട്ടെയ്ലറുടെ സെയ്ൽസ്, സ്റ്റോക്ക്, പർച്ചേസ്, ക്രെഡിറ്റ് തുടങ്ങിയവയുടെ വീക്ക്ലി ചാർട്ട് ഉണ്ടാക്കി, അതാണ് ടേബിൾ നാലിൽ നൽകിയിരിക്കുന്നത്.

ടേബിൾ നാലിൽ പറഞ്ഞിരിക്കുന്നത് പോലെ കാഷ് റസിപ്റ്റ് എന്നത് ഉപഭോക്താക്കളുടെ കയ്യിൽ നിന്ന് റീട്ടെയ്ലർക്ക് ലഭിക്കുന്ന ആകെ പണമാണ്. റെഡി കാഷ് എന്ന അടിസ്ഥാനത്തിലാണ് റീട്ടെയ്ൽ സെയ്ൽസ് എന്നതിനാൽ കാഷ് റസിപ്റ്റ് എന്നു പറയുന്നത് ഇവിടെ സെയ്ൽസിന് തുല്യമാണ്.

കണ്ടെത്താം ലാഭം

'ക്രെഡിറ്റേഴ്സ്' എന്നത് റീട്ടെയ്ലർക്ക് സാധനങ്ങൾ എത്തിക്കുന്ന ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് നൽകാനുള്ള തുകയാണ്. ക്രെഡിറ്റേഴ്സിലെ 'അഡിഷൻസ്' എന്നുപറയുന്നത് ഒരാഴ്ചയിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിൽ നിന്ന് നടത്തിയ പർച്ചേസുകളാണ്. 'പെയ്മെന്റ്സ്' എന്നത് ക്രെഡിറ്റ് നിക്ഷേപത്തിന് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് നൽകിയ പണമാണ്. ഇത്തരം പെയ്മെന്റ്സ് റീട്ടെയ്ലറിന്റെ കാഷ് റെസിപ്റ്റിൽ നിന്നാണ് നടത്തിയിരിക്കുന്നത്. സാധാരണയായി ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ റീട്ടെയ്ലർക്ക് നൽകുന്ന ക്രെഡിറ്റ് കാലാവധി 30 ദിവസമാണ്. 30 ദിവസത്തിനുമേലെയാകുന്ന പെയ്മെന്റ് കുടിശ്ശികയായി കണക്കാക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സപ്ലൈ നിർത്തിവെക്കുകയും ചെയ്യപ്പെടുന്നു. ടേബിൾ നാലിൽ കാണുന്നത് പോലെ, രണ്ടാം മാസത്തിൽ സെയ്ൽസ് കുടുമെന്ന പ്രതീക്ഷയിൽ അഞ്ചാമത്തെ ആഴ്ചയിൽ റീട്ടെയ്ലർ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ പക്കൽ നിന്നും വലിയ തോതിൽ ചരക്കെടുപ്പ് നടത്തുന്നു. സാധാരണയായി ടോപ് സീസണിൽ അധികമായി ആവശ്യം വരുന്ന സ്റ്റോക്കുകൾ നൽകാൻ മാനുഫാക്ചറേഴ്സിന് സാധിക്കാറില്ല എന്നതിനാൽ ഇതിനെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടേഴ്സ് രണ്ട് കൈയും നീട്ടി സ്വാഗതം ചെയ്യും. രണ്ടാമത്തെ മാസം റീട്ടെയ്ൽ സെയ്ൽസ് ഇഴ്ടിയായെങ്കിലും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിനുള്ള പെയ്മെന്റ് നൽപതാമത്തെ ആഴ്ചയിൽ കുടിശ്ശിക ആയത് തടയാൻ ഇവർക്ക് കഴിഞ്ഞില്ല. അതിനാൽ തന്നെ പത്താമത്തെ ആഴ്ച മുതൽ പതിനാലാമത്തെ ആഴ്ച വരെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഇവർക്ക് സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്തില്ല. ഈ ഉദാഹരണത്തിൽ സൂചിപ്പിച്ചിട്ടില്ലെങ്കിലും സ്വാഭാവികമായും റീട്ടെയ്ലർ സ്റ്റോക്ക് കുറയുവാനും, സെയ്ൽസ് നഷ്ടപ്പെടുവാനും ഇത് ഇടയാക്കി.

ടേബിൾ നാലിൽ കാണുന്നത് പോലെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ സെയ്ൽസിന് തുല്യമായ റീട്ടെയ്ലറുടെ പർച്ചേസ് കുടിശ്ശിക മുഖം സപ്ലൈ മുടങ്ങുകയും റീട്ടെയ്ലർ സെയ്ൽസുമായി വലിയ വ്യത്യാസമുണ്ടാകുകയും ചെയ്തിരിക്കുന്നു. വിശദമായ പഠനത്തിൽ നിന്നും ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ സെയ്ൽസ്, സ്റ്റോക്ക്, പർച്ചേസ്, ക്രെഡിറ്റ് തുടങ്ങിയവയുടെ ഒരു വീക്ക്ലി ചാർട്ട് ടേബിൾ അഞ്ചിൽ കാണുന്നത് പോലെ മാനേജ്മെന്റ് തയാറാക്കി.

ടേബിൾ അഞ്ചിൽ കാണുന്നതുപോലെ 'കാഷ്റെസിപ്റ്റ് 'എന്നത് റീട്ടെയ്ലറിൽ നിന്ന് ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് ലഭിക്കുന്ന പണമാണ്. ഇതിൽ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ സെയ്ൽസ് ക്രെഡിറ്റിലായതിനാൽ സെയ്ൽസും കാഷ് റെസിപ്റ്റും തുല്യമല്ല. ഇവിടെ 'ക്രെഡിറ്റേഴ്സ്' ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറിന് സാധനങ്ങൾ നൽകുന്ന മാനുഫാക്ചർക്ക് നൽകാനുള്ള തുകയാണ്. ആ ആഴ്ചയിൽ മാനുഫാക്ചറിന്റെ അടുത്ത് നിന്ന് നടത്തിയിരിക്കുന്ന പർച്ചേസുകളാണ് ക്രെഡിറ്റേഴ്സിലെ 'അഡിഷൻസ്'.

കടം നികത്താൻ മാനുഫാക്ചറിന് നൽകിയിരുന്ന പണമാണ് 'പെയ്മെന്റ്സ്'. ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ കാഷ് റെസിപ്റ്റിൽ നിന്നാണ് അത്തരം പെയ്മെന്റുകൾ നടത്തിയിരുന്നത്. പണം തിരിച്ചടയ്ക്കാൻ മാനുഫാക്ചറർ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർക്ക് നൽകിയിരിക്കുന്ന കാലാവധി 30 ദിവസമാണ്. 30 ദിവസത്തിനു മേലെയാകുന്ന പെയ്മെന്റ് കുടിശ്ശികയായി കണക്കാക്കുകയും ഉൽപ്പന്നങ്ങളുടെ സപ്ലൈ നിർത്തിവെക്കുകയും ചെയ്യപ്പെടും.

ടേബിൾ അഞ്ചിൽ കാണുന്നത് പോലെ രണ്ടാമത്തെ മാസം സെയ്ൽസ് കുടുമെന്ന പ്രതീക്ഷയിൽ മാനുഫാക്ചറുടെ പക്കൽ നിന്ന് നാലാമത്തെ ആഴ്ച ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ വലിയ തോതിൽ സ്റ്റോക്ക് എടുക്കുന്നു. ടോപ്പ് സീസണിൽ ആവശ്യമായി വരുന്ന അധിക സപ്ലൈ ചെയ്യാൻ കഴിയാതിരുന്ന മാനുഫാക്ചർ ഇത്തരം സ്റ്റോക്ക് എടുക്കലിനെ പ്രോൽസാഹിപ്പിക്കും. രണ്ടാമത്തെ മാസം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ സെയ്ൽസ് ഇഴ്ടിയായെങ്കിലും മാനുഫാക്ചർക്കുള്ള പെയ്മെന്റ് എട്ടാമത്തെ ആഴ്ചയിൽ കുടിശ്ശിക ആയ് തടയാൻ ഇവർക്ക് കഴിഞ്ഞില്ല.

അതിനാൽ തന്നെ ഒൻപതാമത്തെ ആഴ്ച മുതൽ പതിമൂന്നാമത്തെ ആഴ്ച വരെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ ഇവർക്ക് സാധനങ്ങൾ സപ്ലൈ ചെയ്തില്ല. ടേബിൾ അഞ്ചിൽ കാണുന്നത് പോലെ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുടെ പർച്ചേസിന് തുല്യമായി നിന്നിരുന്ന മാനുഫാക്ചററുടെ സെയ്ൽസ്, കുടിശ്ശികയെ തുടർന്ന് റീട്ടെയ്ലർ സെയ്ൽസുമായി വ്യത്യാസപ്പെട്ടിരിക്കുന്നു.

വിശദമായ ഈ പഠനത്തിൽ നിന്നും ലഭിച്ച കണ്ടെത്തലുകളുടെ അടിസ്ഥാനത്തിൽ ഉൽപ്പാദകൻ ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടറുമായി വെച്ചിരുന്ന ക്രെഡിറ്റ് പോളിസിയിൽ മാറ്റം വരുത്തി. ഇതോടൊപ്പം ഡിസ്ട്രിബ്യൂട്ടർ റീട്ടെയ്ലർക്ക് പെയ്മെന്റ് വാങ്ങി സ്റ്റോക്ക് നൽകുന്ന രീതി അവലംബിച്ചു. ഇത് സെയ്ൽസ് പാറ്റേൺ ഒരു വലിയ പരിധിവരെ മെച്ചപ്പെടാൻ ഉപകരിച്ചു. ■